

Présentation de la formation

THÈME	Savoir utiliser la comptabilité pour une approche patrimoniale des dirigeants
PUBLIC CONCERNE	Cette formation est destinée à un public de : <ul style="list-style-type: none"> • Conseil en gestion de patrimoine et collaborateur, • Avocat et collaborateur, • Expert-comptable et collaborateur, • Notaire et collaborateur, • Banquier, • Assureur
FORMAT	A distance (webinaire)
DURÉE	7 heures de formation
VALIDATION D'HEURES RÉGLEMENTAIRES	Cette formation valide les heures réglementaires suivantes : <ul style="list-style-type: none"> • Immobilier (carte T) : 0 h • IAS/DDA : 0 h • IOBSP : 0 h • Notaires : 7 h • Avocats : 7 h • Experts-comptables : 7 h
DATES ET HORAIRES	Cette formation est prévue : <ul style="list-style-type: none"> • Le 27 novembre 2023 (de 14h00 à 17h30) • Le 1^{er} décembre 2023 (de 09h00 à 12h30)
TARIF	440,00 € HT soit 528,00 € TTC (TVA 20%)
INTERVENANT(S)	Cette formation sera animée par : <ul style="list-style-type: none"> • Stéphane PILLEYRE
PRÉREQUIS	Aucun prérequis
OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES DE LA FORMATION	A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de : <ul style="list-style-type: none"> • Comprendre les mécanismes comptables (flux et stocks) • Identifier les supports et les données nécessaires à une approche patrimoniale • Utiliser les éléments comptables pour élaborer une stratégie patrimoniale • Proposer de nouvelles missions aux chefs d'entreprises
ASSISTANCE TECHNIQUE ET PÉDAGOGIQUE	Du lundi au vendredi de 9h30-12h00 et de 14h00 à 17h30 Marthe Faye Pineau 06 17 52 60 00
PROGRAMME DE LA FORMATION	I. LES OUTILS A DISPOSITION 1.1 le bilan, le compte de résultat & l'annexe comptable 1.2 Les Soldes Intermédiaires de Gestion (S.I.G) 1.3 Que chercher, où chercher ? 1.3.1 Le capital immatériel 1.3.2 Valoriser le fonds de commerce ou la société 1.3.3 Possibilité de faire du cash-out 1.3.4 Gestion de l'immobilier d'entreprise 1.3.5 Evaluer la capacité d'endettement

	<p>1.3.6 Quel timing ? Savoir éviter le « si on s’était vu avant... »</p> <p>1.3.6.1 Avant la fin de l’exercice</p> <p>1.3.6.2 Avant la clôture du bilan</p> <p>1.3.6.3 Après l’arrêté des comptes</p> <p>II. VALORISER LE FONDS DE COMMERCE</p> <p>2.1 L’outil fondamental : les SIG</p> <p>2.2 La méthode des tribunaux</p> <p>2.3 Focus sur l’EBE retraité</p> <p>III. VALORISER LA SOCIETE</p> <p>3.1 Valorisation sur la base de l’actif net</p> <p>3.2 Valorisation selon la méthode de l’actualisation des flux futurs de trésorerie</p> <p>3.3 Focus sur l’EBE retraité</p> <p>IV. POSSIBILITE DE FAIRE DU CASH-OUT</p> <p>4.1 Identification de la trésorerie disponible</p> <p>4.1.1 Attention au BFR !</p> <p>4.1.2 Attention aux besoins de développement des activités ou au renouvellement des équipements</p> <p>4.1.3 Pourquoi se limiter à la trésorerie disponible ?</p> <p>4.2 A défaut de trésorerie, sortie par dation en paiement</p> <p>4.2.1 Quel actif sortir en dation ?</p> <p>4.2.2 Sortie en PP ou en NP ?</p> <p>4.3 Quelle stratégie de cash-out privilégier ?</p> <p>4.3.1 Les comptes courants d’associés</p> <p>4.3.2 La distribution des réserves</p> <p>4.3.3 La réduction de capital</p> <p>V. LA GESTION DE L’IMMOBILIER D’ENTREPRISE</p> <p>5.1 Comment l’actif est détenu (PP, US, location, CB, bail à construction)</p> <p>5.2 Les solutions d’amélioration</p> <p>VI. EVALUER LA CAPACITE D’ENDETTEMENT DANS UN OBJECTIF DE :</p> <p>6.1 Refinancement du CCA</p> <p>6.2 Stratégie de LBO ou OBO</p> <p>6.3 Croissance externe</p> <p>6.4 Amélioration de la solvabilité via l’écart de réévaluation</p>
<p>MOYENS PÉDAGOGIQUES</p>	<p>En Présentiel :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le formateur disposera d’un support pédagogique format Powerpoint qui sera projeté sur un tableau lors de la formation. Il disposera également d’un tableau de type « paperboard ». Le formateur pourra projeter son écran d’ordinateur pour avoir accès à d’autres outils (Word, Excel, internet exploreur). Une salle sera réservée pour accueillir les stagiaires en fonction du nombre d’inscrits. Le formateur utilisera une pédagogie active : il usera de cas pratiques pour illustrer ses propos en mettant en situation les apprenants (cas clients par exemple). • Le formateur ouvrira également des temps de questions/réponses lors de la formation afin de vérifier l’engagement des stagiaires et leur compréhension.

	<p>En webinaire</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le formateur disposera d'un logiciel de webinaire (ZOOM, Webex ou GoToWebinar) pour projeter le support pédagogique. Le logiciel permet aux stagiaires d'intervenir par Chat directement ou de lever la main pour poser leurs questions avec leur micro. Le logiciel permet également au formateur de partager son écran d'ordinateur pour avoir accès à d'autres outils (Word, Excel, internet exploreur). • Le support pédagogique sera mis à disposition des stagiaires via leur accès utilisateur ou leur sera envoyé par mail. • Le formateur utilisera une pédagogie active : il usera de cas pratiques pour illustrer ses propos en mettant en situation les apprenants (cas clients par exemple). • Le formateur ouvrira également des temps de questions/réponses lors de la formation afin de vérifier l'engagement des stagiaires et leur compréhension.
<p>LES MOYENS D'ÉVALUATION MIS EN ŒUVRE ET SUIVI</p>	<p>En présentiel :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Émargement des apprenants matin et après-midi • Réalisation d'un test final de validation <p>En webinaire :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Enregistrement des temps de connexion de l'apprenant • Réalisation d'un test final de validation <p>Pour toute formation, une attestation sera remise à l'apprenant après validation du test final</p>
<p>MODALITÉ D'INSCRIPTION</p>	<p>Deux possibilités :</p> <ul style="list-style-type: none"> • En ligne sur le site www.fac-associes.com • Sur papier : envoyer le bulletin papier par mail à contact@fac-associes.com ou par voie postale à FAC & Associés 38 rue du maréchal Fayolle 63500 ISSOIRE
<p>DATE LIMITE D'INSCRIPTION</p>	<p>Les inscriptions doivent être réalisées à minima 2 jours avant le début de la formation</p>
<p>ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP</p>	<p>FAC&Associés est dans une démarche d'inclusion des personnes en situation de handicap. Nous mettons tout en œuvre pour accueillir ce public dans nos formations. Ainsi la majorité des salles réservées pour nos formations présentiels sont des ERP respectant les normes d'accessibilité pour personnes à mobilité réduite.</p> <p>Cependant chaque situation étant particulière, si vous le souhaitez, vous pouvez contacter Mme Léa Laurand Référente Handicap par mail : ll@fac-associes.com ou par téléphone au 06 46 78 02 35 pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité.</p>
<p>CONTACTS</p>	<p>Téléphone : 04.63.80.93.47 Mail : contact@fac-associes.com</p>

Bulletin d'inscription

À retourner à : FAC & Associés 38 Rue du Maréchal Fayolle 63500 ISSOIRE

Nous vous prions de bien vouloir compléter la page suivante (Analyse du besoin et positionnement) afin de finaliser votre inscription.

ATTENTION NOMBRE DE PLACES LIMITÉ

Formation

Thème	Savoir utiliser la comptabilité pour une approche patrimoniale des dirigeants
Date(s) et horaires	<ul style="list-style-type: none"> Le 27 novembre 2023 (14h-17h30) Le 1er décembre 2023 (9h-12H30)

Participant

NOM Prénom	
Téléphone	
Adresse électronique	

Facturation

Entreprise/Société	
SIRET	
Adresse	
CP - VILLE	

Montant

Montant HT	440 €
Montant TTC	528 €
Mode de règlement	<input type="checkbox"/> par chèque <input type="checkbox"/> par virement bancaire ¹

RIB¹ :

c/Etabl	c/Guichet	n/Compte	C/Rib
18715	00200	08002701171	77
Domiciliation			BIC
CAISSE D'EPARGNE D'Auvergne et du Limousin			CEPAFRPP871
Identification du compte pour une utilisation internationale (IBAN)			
FR76	1871	5002	0008 0027 0117 177

¹ Merci d'indiquer le nom et prénom du participant (ou des participants) dans l'ordre de virement

Analyse du besoin et positionnement

1. Quels sont les besoins et les objectifs visés par la formation ?

- Maîtriser les fondamentaux techniques de la gestion de patrimoine ;*
- Approfondir mes connaissances dans la thématique de la formation ;*
- Mettre en pratique les connaissances techniques en rendez-vous client ;*
- Exploiter les données nécessaires à l'analyse patrimoniale (contrat de mariage, acte de donation, déclaration de succession, contrat d'assurance-vie, déclarations fiscales, régimes fiscaux applicables et leurs conséquences...);*
- Analyser les questions juridiques et patrimoniales en rapport avec l'environnement des clients ;*
- Actualiser mes connaissances et intégrer en rendez-vous client les nouveautés issues de l'actualité juridique, fiscale, sociale et patrimoniale ;*
- Autre : à renseigner*

2. Qui est à l'initiative de la demande de cette formation ?

- Salarié*
- Responsable hiérarchique*
- L'Apprenant lui même*

3. Quels sont les effets attendus de la formation ?

- Actualiser mes connaissances et les mettre en pratique lors de mes rendez-vous client*
- Appliquer mes connaissances lors de la réalisation d'audits patrimoniaux et/ou la proposition de préconisations et/ou de stratégies patrimoniales*
- Autre, à renseigner :*

4. Dans quel contexte est survenu ce besoin ?

- Je mets à jour mes connaissances professionnelles de manière régulière et/ou dans le cadre de mes obligations réglementaires de formation*
- J'ai besoin d'acquérir de nouvelles compétences afin de répondre à une demande client et/ou du marché professionnel dans lequel j'évolue*
- Autre, à renseigner :*

5. De quelles connaissances liées à la thématique de formation disposez-vous ?

- Je ne dispose pas de connaissances liées à la formation*
- Je dispose d'un premier niveau de connaissances : j'ai déjà été formé.e sur le sujet et/ou dans le cadre de mon métier je travaille occasionnellement avec cette thématique*
- Je dispose d'un niveau de connaissances approfondi : je suis formé.e régulièrement sur la thématique et/ou dans le cadre de mon métier je travaille régulièrement avec cette thématique*
- Autre : à renseigner*
